

Vacature bij Unidex

Sales Director Retail



TOP OF MINDS
Executive Search

De supermarktschappen met exotische levensmiddelen groeien al jaren, en de markt eromheen verandert minstens zo hard. Unidex, het familiebedrijf achter een groot deel van dat aanbod, bouwt een zwaardere commerciële top, met een nieuwe Sales Director Retail die de salesorganisatie professionaliseert en het aandeel bij supermarktketens in Nederland, België, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Polen en Frankrijk vergroot.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring binnen consumentengoederen
- Trackrecord in het uitbreiden van relaties met grote retailers in Nederland
- Leidinggevende ervaring
- Ervaring met het professionaliseren van salesprocessen
- Ondernemend

 De Zilk

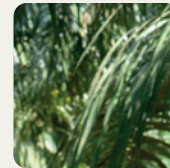


Over Unidex

Het verhaal van Unidex begint in 1989, als Roland Janssen vanuit zijn passie voor exotisch eten een bedrijf opzet dat smaken van over de hele wereld toegankelijk maakt. Ruim 35 jaar later is het bedrijf dat op een zolderkamer begon een Europese distributeur met meer dan 3.500 producten in het assortiment en een eigen productielocatie in Thailand.

Peulvruchten, noedels, kruiden, dranken, snacks en sauzen uit de Caraïben, Afrika, Azië, Zuid-Amerika en het Midden-Oosten: het assortiment van Unidex weerspiegelt de eetculturen van de wereld. Het bedrijf bedient twee kanalen. De exotic trade – een netwerk van 2.500 speciaalzaken en groothandels – en de retail: grote supermarktketens door heel Europa. De operatie wordt gecoördineerd vanuit het hoofdkantoor en centrale magazijn in De Zilk, ondersteund door verkoopkantoren in Nederland, België, het Verenigd Koninkrijk, Portugal en Spanje.

De retail is het snelst groeiende kanaal van Unidex. Consumenten kopen exotische producten steeds vaker gewoon bij hun vaste supermarkt, en dat vertaalt zich in structureel grotere vraag in het retailschap. Unidex levert aan alle grote Nederlandse ketens en groeit gestaag door in België en het Verenigd Koninkrijk, terwijl Duitsland en Frankrijk nog veel onbenut potentieel bieden. Met meerdere spelers die een inhaalslag maken in het Aziatische segment, is sterke commerciële aansturing van het retailkanaal belangrijker dan ooit.





Fusie Asian Food Group

In dat Aziatische segment zette Unidex onlangs een grote stap: de fusie met Asian Food Group, specialist in Aziatische levensmiddelen. Beide bedrijven blijven opereren als zelfstandige werkmaatschappijen onder een gezamenlijke holding, terwijl hun assortimenten en klantennetwerken elkaar vrijwel naadloos aanvullen. Asian Food Group brengt sterke Aziatische merken en een stevige positie in Duitsland en foodservice mee, Unidex voegt daar zijn kracht in retail aan toe. Samen vormen ze een one-stop-shop waar klanten de complete wereldkeuken kunnen afnemen.



Commercieel Directeur

Unidex versterkt zijn commerciële organisatie. Onlangs trad een Sales Director Exotic Trade aan, eindverantwoordelijk voor het Europese Exotische-kanaal. Nu is de retailtak aan de beurt: daarvoor zoekt Unidex een Sales Director Retail die op Europees niveau de eindverantwoordelijkheid draagt voor alle retailers.

De functie is veelzijdig, van onderhandelingen op directieniveau tot coaching van het team. Bij grote accounts bewaakt de Sales Director zelf de relatie op het hoogste niveau. Sterke onderhandelingsvaardigheden zijn de basis, maar diepgaande kennis van het assortiment is minstens zo belangrijk. Exotische producten zijn voor veel inkopers en Category Managers minder bekend terrein, en Unidex is de partij die hen daarin begeleidt.

Het groeiende salesteam telt momenteel drie accountmanagers en een backoffice van vijf medewerkers. De Sales Director coacht het team en stuurt aan op een meer gestructureerde, KPI-gedreven werkwijze. Dat betekent onder meer de implementatie van een nieuw CRM-systeem, centrale vastlegging van klantafspraken en prijsstructuren, en solide accountplannen voor elke klant. Processen die nu nog ad hoc verlopen, krijgen onder leiding van de Sales Director een steviger fundament.

Daarnaast ontwikkelt de Sales Director de overkoepelende retailstrategie, in nauwe samenwerking met de CCO, aan wie de rol rechtstreeks rapporteert. De Sales Director bepaalt waar de groeikansen per klant en per regio liggen en zet de lijnen uit om die te verzilveren. Ook de Europese expansie ligt op dit bord: eerst Duitsland, waarna andere landen zoals Frankrijk, Spanje, Portugal zullen volgen. De koers is aan de Sales Director, net als de vertaling naar concrete acties en resultaten.





”

Wat de rol bijzonder maakt, is de combinatie van mandaat en mogelijkheden. Je bepaalt zelf de koers voor het Europese retailkanaal en zet een professionelere salesorganisatie neer, en het effect van die keuzes zie je direct terug in de resultaten. Je kunt hier echt iets opbouwen en je stempel drukken, maar het initiatief moet van jou komen.”

▪ Hans Wortelboer, CCO

Deze rol past bij een salesprofessional die een team weet mee te nemen in verandering en zich thuis voelt in een ondernemende cultuur waar beslissingen snel worden genomen. Die beslissingen neemt zij/hij grotendeels zelf: het mandaat en het vertrouwen zijn er. Zo heeft de Sales Director directe impact op het succes van Unidex.



Interesse?

Unidex werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search